Analizaţi şi influenţaţi secretele întunecate ale oamenilor folosind >>>> limbajul corpului, psihologia umană, persuasiunea subliminală şi NLP.

Psihologie Întunecată

KIM MADISON

Psihologie întunecată

Secretul întunecat de a analiza şi influenta / /
pe oricine folosind limbajul corpului, psihologia umană, persuasiunea subliminală şi
NLP

Introducere

în cartea mea „Persuasiune” sunt abordate diferitele moduri în care am fost convinşi. Este posibil ca mulţi dintre noi să fi trecut prin viaţă fără să ne dăm seama că am fost convinşi şi manipulaţi de multe ori. Pagubele provocate de această manipulare pot dura o veşnicie şi sunt greu de recuperat. Odată ce vă daţi seama de modul în care alţii vă pot convinge în mod subliminal, vă puteţi proteja mai bine de aceste tactici în viitor pentru a vă menţine independenţa şi a vă îndepărta de influenţa altora.

Este important să vă amintiţi că, prin înţelegerea acestor concepte, sunteţi mai bine echipat pentru a le identifica şi a vă apăra împotriva lor, iar noile dvs. cunoştinţe nu ar trebui să se refere la modul în care puteţi folosi aceleaşi tactici pentru a-i manipula pe alţii. Există o diferenţă între manipularea rău intenţionată şi încercarea de a convinge pe cineva de altceva. Nu vreţi să păcăliţi pe cineva să facă ceva pentru dvs. atunci când nu va beneficia deloc. Vreţi să folosiţi această tactică

doar atunci când trebuie să convingeţi pe cineva de ceva şi nu îi puteţi cere în mod deschis o favoare.
Unii oameni sunt mai greu de convins decât alţii, aşa că s-ar putea să fie nevoie să folosiţi mai multe strategii de persuasiune.

Pe cine aţi putea avea nevoie să convingeţi? Nu vreţi niciodată să profitaţi de cineva care nu are deja prea multe de oferit. Cei pe care ar trebui să încercaţi să îi convingeţi sunt persoanele care deţin puterea. S-ar putea să doriţi să învăţaţi cum să vă convingeţi şeful pentru a obţine o mărire de salariu. Poate vrei să încerci să o convingi pe prietena ta să se mute cu tine. Poate că trebuie să le ceri părinţilor tăi un împrumut. Nu vreţi să „daţi cu pumnul în masă”, ci, în schimb, să „ajungeţi în sus”.

Această carte va începe cu modul în care îi puteţi analiza pe ceilalţi. Odată ce ai înţeles mai bine cum să analizezi oamenii din jurul tău, atât din punct de vedere fizic, cât şi psihologic, vei putea să-i convingi mai bine să te susţină.

Capitolul 1 – Limbajul trupului

Una dintre cele mai simple modalităţi de a-i analiza pe ceilalţi este să le priveşti limbajul corpului. Modul în care cineva se ţine, se mişcă şi chiar vorbeşte vă poate spune multe despre el. Toată lumea are multe variaţii între manierele lor şi nu există o modalitate sigură de a şti ce anume alcătuieşte o persoană. Există totuşi multe indicaţii similare în rândul grupurilor de oameni care vă pot oferi o perspectivă profundă asupra modului în care funcţionează o persoană.

Acest lucru nu este uşor, deoarece începe cu conştientizarea propriului limbaj corporal. Pentru a înţelege şi a încerca să rezolvi enigma care este limbajul corpului, trebuie să fii foarte conştient. în prima carte, v-am condus prin procesul de conştientizare a gândurilor dumneavoastră şi a locului de unde vin acestea. Acum este timpul să lucrăm la conştientizarea corpului tău. Pentru a afla ce face ca o persoană să fie diferită de alta

pe baza limbajului corporal, trebuie mai întâi să te priveşti pe tine însuţi şi să analizezi modul în care îţi ţii corpul.

Unii oameni pot fi mai conştienţi de mişcările lor decât de gândurile lor. Probabil că femeile vor fi mai conştiente de corpul lor şi de spaţiul pe care îl ocupă, în mare parte din cauza societăţii patriarhale în care am fost crescuţi. Toată lumea ar putea găsi totuşi dificultăţi în a se ocupa de modul în care îşi ţine corpul. Vă puteţi pierde concentrarea în timp ce încercaţi să vă menţineţi conştiinţa, devenind prea nesiguri de propriul corp şi de mişcările voastre.

Acest prim capitol va acoperi elementele de bază ale limbajului corporal, punând în acelaşi timp bazele modului în care îi puteţi analiza pe ceilalţi. Odată ce aţi ajuns să cunoaşteţi mai bine mişcările corpului altor persoane, puteţi înţelege şi ceea ce le face unice. Cu cât ştiţi mai multe despre o persoană, cu atât mai bine puteţi deduce cea mai bună strategie de persuasiune.

Diferente culturale

Fiecare persoană este diferită şi, uneori, modul în care cineva îşi ţine corpul are o semnificaţie diferită de cea a unei persoane care stă în picioare în acelaşi mod. Există multe moduri în care diferă limbajul corporal al unei

persoane, aşa că este important să ne amintim că nu totul despre o anumită mişcare a corpului este 100% adevărat pentru fiecare persoană. Acest lucru este deosebit de important de reţinut atunci când vorbiţi cu persoane din medii culturale diferite.

Există unele culturi care practică modestia, astfel încât atingerea poate fi complet interzisă. Alte culturi pot fi mai deschise la exprimarea sentimentelor prin intermediul corpului lor, astfel încât cultura este importantă de reţinut atunci când vă gândiţi la modul în care cineva şi-ar putea folosi corpul.

învăţarea mişcărilor celorlalţi

Odată ce deveniţi mai conştienţi de mişcările corpului şi de ceea ce pot reprezenta, puteţi începe să le învăţaţi atunci când interacţionaţi cu diferite persoane. Fiecare persoană cu care intraţi în contact îşi foloseşte corpul pentru a reprezenta lucruri diferite. Unii oameni sunt introvertiţi, iar alţii pot fi mai deschişi. Acestea sunt câteva dintre micile diferenţe pe care le puteţi sesiza doar observând limbajul corporal al cuiva.

Atunci când îi studiaţi pe ceilalţi şi pe voi înşivă, este important să încercaţi şi voi să acţionaţi natural. Poate fi uşor să devii foarte conştient de mişcările tale, dar să ştii că nu trebuie să îţi ţii corpul într-un anumit fel. Nu toată lumea este la fel de conştientă de gesturi ca alţii, aşa că, în cele din urmă, nu acordaţi prea multă atenţie propriilor mişcări.

Cu toate acestea, odată ce începeţi să studiaţi gesturile altor persoane, veţi începe să vă daţi

seama cât de mult puteţi ajunge să le cunoaşteţi. Anumite lucruri pot începe să capete sens după ce aţi întâlnit diverse persoane. S-ar putea să vă daţi seama că unul dintre prietenii dvs. este puţin pretenţios în felul în care se ţine sau vorbeşte. Alţi prieteni ar putea arăta cât de nesiguri de ei înşişi sunt, chiar dacă tu credeai că sunt foarte încrezători de când i-ai cunoscut.

Cunoscând limbajul corporal al cuiva şi având o perspectivă asupra motivelor pentru care s-ar putea mişca într-un anumit fel, vă poate permite să îl înţelegeţi mai bine în esenţa sa. Acest lucru vă oferă o pârghie mai bună atunci când vine vorba de a-i convinge. S-ar putea să doriţi să vă potriviţi cu încrederea şefului dvs. atunci când faceţi o înţelegere pentru o mărire de salariu. Poate vă dati seama că trebuie să fiţi mai relaxat în preajma anumitor prieteni care par timizi sau nervoşi. Să fii conştient de limbajul corpului tău poate fi înfricoşător la început, dar, în cele din urmă, te vei simţi confortabil cu modul în care te mişti.

Pentru a începe să exersaţi să vă simţiţi confortabil în propriul corp, încercaţi să staţi în faţa unei oglinzi. Când luaţi cina, vă uitaţi la televizor sau chiar vă relaxaţi în pat, instalaţi o oglindă pentru a vedea cum vă ţineţi. Odată ce veţi avea o perspectivă exterioară asupra modului în care vă mişcaţi, veţi putea să vedeţi cum se

mişcă şi alte persoane.

Contact vizual

Contactul vizual este unul dintre cele mai importante indicii pe care le puteţi folosi pentru a determina cum este cineva cu adevărat. Este, de asemenea, important să fiţi conştient de modul în care folosiţi contactul vizual, deoarece acesta oferă indicii celorlalţi despre personalitatea şi adevărata voastră natură. Menţinerea contactului vizual este importantă pentru a lăsa pe cineva să ştie că sunteţi interesat de ceea ce spune şi că are toată atenţia dumneavoastră.

Cu toate acestea, contactul vizual poate fi, de asemenea, folosit în mod excesiv şi le poate da de înţeles oamenilor că încercaţi prea mult să îi convingeţi că îi ascultaţi. Prea mult contact vizual poate fi, de asemenea, uneori intimidant pentru ceilalţi, aşa că, dacă observaţi că cineva devine nervos din cauza contactului vizual pe care îl aveţi cu el, schimbaţi-l ocazional.

Dilatarea pupilelor poate fi un indiciu direct că cineva este interesat de ceea ce aveţi de spus. Cercetările au dovedit că atunci când pupilele cuiva încep să se dilate atunci când stabiliţi

contactul vizual cu el, acesta este mai interesat de ceea ce spuneţi. Aceştia vă ascultă cu toată atenţia şi se gândesc profund la ceea ce spuneţi. Ştii că atunci când pupilele cuiva se dilată în timp ce vorbeşte cu tine, înseamnă că este cu adevărat interesat de conversaţie.

Ochii căzuti ar indica altceva. Cineva care se uită la ochii tăi înainte şi înapoi încearcă probabil să te convingă că te ascultă. Ei sunt conştient! că trebuie să încerce să stabilească un / / contact vizual, dar nu sunt cu adevărat concentraţi pe ceea ce spuneţi. Cei cu ochii căzuţi pot, de asemenea, să vă mintă sau să încerce să vă înşele în vreun fel. Este posibil să aibă dificultăţi în a menţine contactul vizual cu dvs. pentru că ştiu că sunt înşelători.

Mişcarea gurii

Ceea ce face o persoană cu gura este, de asemenea, foarte important pentru a-i înţelege personalitatea. Cineva cu buzele strânse sau încleştate poate încerca să se concentreze sau poate, de asemenea, să se străduiască să ascundă o faţă acră. De asemenea, puteţi analiza zâmbetul cuiva. Dacă colţurile ochilor lor nu sunt încreţite, este posibil ca aceştia să vă forţeze un zâmbet.

/

Cineva care se preface că zâmbeşte nu este neapărat rău intenţionat, poate că se gândeşte la altceva, prea distras pentru a-şi acorda întreaga atenţie la ceea ce spuneţi. Uneori, un zâmbet este, de asemenea, o reacţie la o situaţie inconfortabilă.

Atunci când maimuţele zâmbesc, nu o fac pentru că sunt fericite, ci mai ales pentru că îşi arată dinţii ca o modalitate de a-i ameninţa pe cei din jur. Atunci când se simt speriate şi nervoase, ele îşi vor deschide larg gura, arătând că au dinţi pe care îi pot folosi pentru a răni. Acelaşi lucru este valabil şi pentru câini. Aceştia îşi arată dinţii doar atunci când se simt ameninţaţi. Pentru oameni, acest lucru este uneori adevărat şi pentru oameni, dar la nivel subconştient.

Râsul nervos şi zâmbetul sunt doar o modalitate prin care o persoană îşi reduce tensiunea. îţi poţi da seama că cineva zâmbeşte cu adevărat atunci când are riduri la colturile ochilor.

Cineva care îşi ţine gura închisă este, de asemenea, de obicei nervos. Aceştia îşi pot muşca buzele, degetele sau îşi pot strânge mâna peste gură. Să ştii când cineva este inconfortabil sau nervos poate fi uneori de ajutor atunci când încerci să îl convingi. Vom discuta cum şi când să folosim aceste cunoştinţe pentru a-i convinge pe alţii în următoarele două capitole.

Nodding

Modul în care cineva îşi întoarce şi înclină capul poate fi o mişcare subtilă. De cele mai multe ori, cealaltă persoană nu-şi dă seama când îşi mişcă capul. Mişcările gâtului şi ale capului persoanei cu care vorbiţi vă pot oferi o perspectivă foarte bună asupra a ceea ce ar putea gândi la un nivel mai profund.

Cineva care dă rapid din cap în timp ce vă ascultă ar putea fi anxios, încercând să avanseze conversaţia cât mai repede posibil. Aceştia încearcă să vă ritmeze astfel încât să vorbiţi mai repede. Vor să vă anunţe că vă aud, dar că nu vorbiţi suficient de repede. Dacă cineva vă face acest lucru, încercaţi să vă accelераţi cuvintele pentru a le atrage atenţia.

Cineva care îşi înclină capul într-o parte poate avea un interes legitim faţă de ceea ce spuneţi. Aceştia încearcă să îşi întoarcă urechea spre dumneavoastră, pentru a vă auzi mai bine, indiferent dacă îşi dă seama sau nu de mişcarea lor. De asemenea, vă arată că vă aude şi că doreşte să continuaţi să vorbiţi. Este o modalitate prin care se apropie mai mult de dumneavoastră în conversaţie, fără a fi nevoiţi să facă interjecţii sau să vă întrerupă.

Dacă cineva dă din cap prea artificial, este posibil ca acesta să încerce doar să vă convingă că este interesat de ceea ce spuneţi. S-ar putea să fie conştient că ar trebui să fie atent, dar s-ar putea să-şi fi pierdut interesul. în încercarea de a ţine pasul, ei se prefac că dau din cap. De asemenea, este posibil să nu înţeleagă ce spuneţi, aşa că dau din cap pentru a vă
face să credeţi că vă urmăresc. Dacă observaţi că alţii din
jurul dumneavoastră dau din cap în mod artificial, este o idee bună să schimbaţi subiectul pentru a recâştiga atenţia sau să vă explicaţi mai bine, deoarece este posibil ca ei să fie doar confuzi.

Imitarea mişcărilor capului cuiva poate fi foarte utilă în utilizarea persuasiunii. O uşoară înclinare a capului în timp ce îi ascultaţi poate arăta că înţelegeţi ceea ce spune. De asemenea, poate arăta că empatizaţi cu ei, mai ales dacă par să vorbească despre ceva dificil pentru ei.

Mâini şi braţe

Modul în care cineva îsi foloseşte mâinile şi braţele este
un alt mod în care limbajul corpului poate fi interpretat pentru a înţelege mai bine persoanele

cu care interacţionaţi. Mâinile noastre reprezintă atât de multe despre noi înşine. Mâinile sunt un mod de a exprima poveşti, punând accentul pe diferite părţi. Dacă cineva spune o poveste, va folosi gesturile mâinilor pentru a menţine interesul celeilalte persoane. Gândiţi-vă la o persoană angajată într-o conversaţie ca la cineva care dirijează o orchestră. Aceştia îşi vor ridica mâinile pentru a menţine ritmul şi ritmul pentru cei care ascultă.

Mâinile şi braţele unei persoane pot exprima, de asemenea, cât de deschise sau închise sunt acestea. Ele pot fi ca o uşă de intrare în corpul cuiva. Dacă mâinile şi braţele sunt încrucişate strâns în faţa pieptului, persoana respectivă poate fi puţin mai introvertită, nevrând să se implice prea mult în conversaţii. Braţele încrucişate nu înseamnă neapărat că o persoană este întotdeauna introvertită. De asemenea, este posibil să vrea doar să îşi odihnească braţele, aşa că, dacă braţele atârnă lejer în faţa pieptului, este posibil ca aceasta să vă asculte cu dezinvoltură.

Cineva care are braţele întinse, poate deasupra capului, este probabil să fie foarte deschis şi poate chiar să încerce să exercite putere asupra unei situaţii. Cineva cu mâinile în şolduri poate încerca, de asemenea, să îşi afirme puterea.

Semnal

Fiecare persoană are un limbaj corporal diferit pe care îl foloseşte ca semnal. între culturi, sexe şi vârste, diferitele mişcări pe care o persoană le face cu corpul său pot fi semnale conştiente sau subconştiente pe care le transmite celor din jur. Semnalele le permit celorlalţi să afle fragmente de informaţii fără a fi nevoie să spună ceva.

Cineva cu braţele încrucişate, cu ochii pierduţi pe canapeaua de la o petrecere, semnalează că probabil este gata să plece acasă pentru noapte. Alţii de pe acea canapea ar putea sta pe marginea scaunelor, râzând cu poftă, semnalând că nu se vor îndrepta prea curând spre pat.

Semnalele îi ajută pe cei din jurul celui care le semnalizează să afle lucruri pe care poate că nu le pot exprima cu uşurinţă prin corpurile lor. Unii oameni sunt foarte buni în a sesiza semnalele altora, iar alţii se străduiesc să îi înţeleagă pe cei din jurul lor.

Atunci când încerci să convingi pe cineva, există câteva semnale importante de care ai nevoie pentru a putea conduce corect conversaţia.

/

Iniţierea unei conversaţii

Data viitoare când stati în linişte într-o cameră cu o altă persoană, aşteptaţi până când aceasta începe conversaţia pentru a vorbi. Acest lucru vă va permite să învăţaţi cum ar putea începe ei o conversaţie. Majoritatea oamenilor vor da un fel de semnal cu corpul lor că sunt pe cale să înceapă să vorbească. S-ar putea să îşi dreagă gâtul, să întoarcă capul, să îşi ajusteze cămaşa sau să se mute pe scaun. De obicei, există ceva, oricât de mic ar fi, pe care o persoană îl face chiar înainte de a începe o conversaţie.

Când vă vine rândul să începeţi o conversaţie, fiţi atent la ceea ce faceţi înainte de a începe să vorbiţi. Nu începeţi cu „um” sau „uh”. îi dă de înţeles imediat celeilalte persoane că nu eşti foarte sigur de ceea ce urmează să spui. încercaţi să începeţi o conversaţie fără să faceţi nimic. Vedeţi dacă puteţi începe să vorbiţi fără să vă curăţaţi gâtul, să vă mişcaţi capul sau să faceţi altceva. Aflati cum reacţionează cealaltă

persoană. S-ar putea să fie surprins sau şocat că unul dintre voi a început să vorbească.

începerea unei conversaţii, în special a uneia menite să convingă cealaltă persoană, este importantă pentru a pune bazele argumentului dumneavoastră. Nimeni nu vrea să acorde toată atenţia sa cuiva care se chinuie să înceapă. Dacă sunteţi nervos şi vă aruncaţi imediat în cuvinte, va fi mult mai greu să ţineţi pasul.

Conducerea conversaţiei

Odată începută conversaţia, poate fi dificil să se menţină un dialog corect. Nu vreţi să fiţi prea insistent, dar nici nu vreţi să îi lăsaţi să vorbească prea mult, neavând astfel timp să vă expuneţi punctul de vedere. Dacă aveţi impresia că cealaltă persoană nu vă lasă să vorbiţi suficient, există fraze clare pe care le puteţi folosi pentru a vă spune părerea. Aţi putea încerca să spuneţi ceva de genul: „Pot să spun...”, „Pot să vorbesc un minut?” sau „Ascult, dar pot să spun ceva foarte repede?”.

Acest lucru poate fi dificil de spus în anumite situaţii, iar unele persoane ar putea chiar să vă considere nepoliticos dacă faceţi o interjecţie mare. Cea mai bună opţiune ar putea fi să vă folosiţi corpul pentru a muta atenţia. Puneţi-vă mâinile în şolduri sau înclinaţi capul pentru a-i da

de înţeles interlocutorului că aveţi ceva de spus. încercaţi să vă aplecaţi pentru a le da de înţeles că doriţi să preluaţi conducerea conversaţiei curente.

/

Conducerea unei conversaţii poate fi dificilă, deoarece nimeni nu vrea să asculte pe cineva care îl întrerupe. Este totuşi important ca şi dumneavoastră să vă vină rândul să vorbiţi. Există mai multe modalităţi prin care puteţi exersa conducerea conversaţiilor, astfel încât, atunci când vine momentul să exercitaţi o persuasiune importantă, să puteţi conduce în mod corespunzător. Data viitoare când vreţi să spuneţi ceva, nu o faceţi. în schimb, lăsaţi-o pe cealaltă persoană să continue să vorbească şi interveniţi mai târziu. Uneori suntem atât de nerăbdători să ne spunem punctul de vedere, încât distragem atenţia de la conversaţia propriu-zisă şi invalidăm orice argument pe care l-am avut faţă de persoana pe care am întrerupt-o.

Un mod alternativ de a exersa conducerea unei conversaţii , este să vorbiţi în momentul în care doriţi să spuneţi ceva. Dacă aveţi ceva de spus, dar aţi prefera să tăceţi, forţaţi-vă să spuneţi ceea ce doriţi. Aceste două metode de exersare vă vor oferi două perspective alternative asupra conducerii conversaţiilor, pe care altfel nu le-aţi putea obţine.

Cum te influenţează limbajul corpului tău

Credeţi sau nu, modul în care vă folosiţi corpul poate afecta în mod direct şi modul în care funcţionaţi. Există modalităţi prin care vă puteţi îmbunătăţi modul în care gândiţi şi capacitatea de memorare doar prin modul în care vă folosiţi mâinile şi braţele. Nu numai că există diferente fizice în ceea ce priveşte modul în care îţi foloseşti corpul, dar vei fi afectat şi de modul în care te percep ceilalţi.

Dacă sunteţi mereu închis, încrucişându-vă mereu braţele, s- ar putea ca multe persoane să nu se deschidă sau să nu vorbească cu dumneavoastră, deoarece presupun că nu sunteti interesat să vorbiţi. Dacă sunteti mereu foarte deschis cu corpul, exercitând încredere şi ţinându-vă sus, ceilalţi s-ar putea să fie intimidaţi de dumneavoastră. Poate că nu intenţionaţi să vă închideţi sau să-i intimidaţi pe ceilalţi, dar corpul dumneavoastră poate arăta acest lucru în moduri în care gura nu o face.

Poate fi dificil să devii conştient de mişcările corpului tău, dar odată ce o faci, poţi schimba cu adevărat ceea ce crede cineva despre tine. Există unele persoane care pot avea o minte conştientă puternică, dar poate că îşi urăsc corpul. Ei se pot închide atunci faţă de ceilalţi, încercând să-şi ascundă corpul, făcându-i pe ceilalţi să creadă că îi judecă. Uneori, o persoană încearcă doar să îşi acopere corpul şi nu pe sine. Aţi fi surprinsă de câtă încredere puteţi simţi doar schimbând modul în care vă ţineţi corpul. Oamenii pot vedea în continuare cum arăţi chiar dacă îti tii braţele încrucişate. Poţi crede că schimbi percepţia celorlalţi despre tine, dar, de fapt, nu faci decât să rămâi închisă. Există şi alte moduri în care te poate afecta de fapt din punct de vedere mental.

Deschide-ti mintea

Cineva care începe să-şi deschidă mâinile când vorbeşte, va începe să-i facă pe ceilalţi să ştie că este mult mai deschis la minte. Dacă stati cu braţele deschise sau atârnând cu / / dezinvoltură pe lângă voi, le daţi de înţeles celor din jur că sunteţi încrezător şi că sunteţi dispus să vorbiţi cu ei despre anumite lucruri.

în timp ce a avea mâinile deschise este un semnal pentru ceilalţi, este, de asemenea, un semnal

pentru creierul tău. Studiile arată că, dacă staţi cu braţele deschise şi descrucişate,

puteţi de fapt să vă semnalizaţi creierul să fie mai deschis. Veţi începe să vă gândiţi la idei noi la care nu v-aţi fi gândit dacă ati fi tinut braţele încrucişate. Acelaşi lucru este valabil şi pentru restul corpului tău. Cu cât eşti mai deschis cu mişcările tale, cu atât mai mult îi permiţi creierului tău să aibă idei diferite.

îmbunătăţirea memoriei dvs.

De asemenea, cei care vorbesc cu mâinile tind să aibă o memorie mai bună decât cei care nu o fac. Folosirea mâinilor vă poate reaminti fizic în creier ideile şi gândurile pe care le discutaţi. Folosirea mâinilor poate pune memento-uri fizice în creierul dumneavoastră pentru ideile şi gândurile pe care le puteţi discuta. Dacă imiţi numere sau forme atunci când vorbeşti despre diferite idei, mai ales într-un mediu de afaceri, nu numai că îţi vei aminti mai bine ceea ce discuţi, dar şi cei din jur vor găsi poveştile tale mai uşor de reţinut.

Folosirea mâinilor pentru a vorbi în timp ce spuneţi poveşti vă va ajuta, de asemenea, să vă amintiţi lucrurile pe care le experimentaţi. Vă încurajaţi creierul să continue să gândească, iar faptul că vă ţineţi mâinile deschise, aşa cum am

menţionat în ultima secţiune, vă va deschide creierul către noi gânduri şi sentimente pe care poate nu le-aţi fi avut dacă ati fi vorbit cu braţele încrucişate şi închise.

Indicii verbale

în timp ce există multe lucruri pe care o persoană le poate spune cu corpul, există şi mai multe lucruri pe care le poate spune cu gura. Există un număr aparent infinit de limbi, deoarece fiecare limbă în parte are multe sub-secţiuni. Gândiţi-vă la câte accente diferite ar putea exista doar în New York City. Pe măsură ce continuăm să evoluăm şi să amestecăm diferite culturi şi limbi, vor evolua mult mai multe. Este destul de greu să ţinem pasul cu ceea ce ştim deja, dar există modalităţi de a prelua în continuare înţelesul altora fără a fi nevoie să memorăm fiecare cuvânt din dicţionar.

Doar pentru că cineva spune un anumit cuvânt, nu înseamnă că vrea să spună cu adevărat ceea ce spune. De câte ori aţi spus că sunteţi „bine”, când, de fapt, vă vine să explodaţi de gânduri? Spunem tot timpul ceea ce nu vrem să spunem, pentru că nu este întotdeauna uşor să punem cuvinte pe gândurile şi sentimentele noastre. Mulţi oameni îşi descarcă frustrarea sau tristeţea pe

alţii, când de fapt nu înseamnă nimic din ceea ce spun.
Să ştii de ce spun oamenii ceea ce spun poate fi unul dintre cele mai dificile coduri pe care încerci să le descifrezi. Nu trebuie întotdeauna să ştiţi exact ce vrea să spună cineva pentru a înţelege ceea ce încearcă să spună. Vă puteţi da seama ce vrea să spună cineva ascultând modul în care vorbeşte şi amestecând acest lucru cu limbajul corporal. Este important să citiţi starea de spirit a cuiva pentru a nu spune un lucru greşit sau ceva care ar putea schimba direcţia conversaţiei.

Data viitoare când daţi peste ceva la televizor care foloseşte o limbă diferită de cea pe care o puteţi vorbi, încercaţi să vă uitaţi fără subtitrări. Veţi fi surprins să vedeţi că, de fapt, înţelegeţi o parte din scenariu. Nu vă uitaţi la ceea ce spun, ci la modul în care o spun. Există durere în ochii lor? Par fericiţi sau trişti? Uneori, dacă nu puteţi înţelege ce spune cineva, poate pentru că în cameră este zgomot sau pentru că vorbeşte încet, încercaţi să vă uitaţi în ochii lui. S-ar putea să înţelegeţi mai multe din ceea ce spune decât dacă vă uitaţi doar la cuvintele pe care gura lui încearcă să le rostească.

Există anumite indicii specifice pe care o persoană le poate da atunci când încearcă să dirijeze o conversaţie. Atunci când încercaţi să convingeţi

pe cineva, este posibil să încercaţi să folosiţi diferite cuvinte cheie pentru a vă ajuta să conduceţi conversaţia. Unii oameni se concentrează prea mult asupra cuvintelor pe care le spune cineva, când ar trebui să încerce să asculte mesajul pe care îl transmite.
Poate fi greu să încerci să descifrezi ce vrea să spună cealaltă persoană, dar se poate face. Gândiţi-vă la animalul dumneavoastră de companie. Vă puteţi da seama dacă câinele dvs. este trist, somnoros, flămând sau într-o dispoziţie jucăuşă, dar nu purtaţi o conversaţie reală cu el. Uneori, puteţi analiza ce spune cineva cel mai bine prin a vă da seama de sunetele pe care le scoate, mai degrabă decât prin a diseca fiecare cuvânt pe care îl spune.

Accentuare Cue

Atunci când încercaţi să convingeţi pe cineva, trebuie să aveţi deja pregătit un argument destul de bun pentru a vă construi cazul. Este posibil să doriţi să includeţi câteva gesturi de accentuare în timp ce vorbiţi. Poate fi dificil să încorporezi aceste fraze în mod natural, dar este bine să exersezi, astfel încât să devii un convingător mai bun.

„Acest lucru este important”, „trebuie să ştiţi”,

„lăsaţi-mă să
vă explic”, sunt toate fraze care atrag atenţia persoanei cu
care vorbiţi. S-ar putea să începeţi să observaţi mai bine
indiciile de accentuare ale altor persoane după ce veţi citi şi
această secţiune. Ar trebui să ascultaţi şi să folosiţi fraze care
par să sublinieze o parte importantă a conversaţiei.

Uneori, aceste indicii de accentuare nici măcar nu sunt fraze propriu-zise. Ele pot fi doar o indicaţie verbală că ceva este important, cum ar fi faptul că cineva îşi ridică vocea atunci când vorbeşte despre o parte importantă a argumentului său. De asemenea, aceştia pot repeta un cuvânt de mai multe ori sau pot face o pauză pentru ca ascultătorul să înţeleagă ce tocmai a spus. Indicii de accentuare sunt importante de înţeles pentru a înţelege mai bine ce ar putea fi important pentru cineva. Dacă ascultaţi ceea ce subliniază, veţi putea, de asemenea, să vă formulaţi gândurile şi argumentele în jurul unor lucruri care sunt importante pentru ei.

Indicii organizaţionali

„Primul, al doilea, al treilea”, „pentru a rezuma”, „subiectul este”, sunt toate fraze care

pot fi considerate indicii organizatorice. Aceste indicii ajută o persoană să arate că încearcă să îşi organizeze gândurile, din nou, poate punând accentul pe cele mai importante lucruri.

Indiciile organizatorice sunt importante pe care trebuie să le folosiţi în argumentele dvs. în persuasiune pentru a atrage oamenii de partea dvs. Vreţi ca aceştia să ştie că ascultaţi ceea ce au de spus şi că ar trebui să vă asculte. încercaţi să formulaţi un plan bazat pe gândurile şi opiniile dvs. şi nu doar pe cuvintele unei anumite persoane.
Indicii organizatorici îi permit vorbitorului să pună accentul pe ceea ce este important, menţinând în acelaşi timp o gândire clară şi o concentrare directă. Indicaţiile organizatorice pot să nu fie nici fraze. Ar putea fi faptul că cineva îşi drege gâtul, redirecţionează conversaţia către un subiect anterior sau face o pauză pentru ca toată lumea să îşi adune gândurile.

Aveţi grijă la pitch-ul dumneavoastră

Tonul este o cheie importantă atunci când încerci să direcţionezi conversaţia cuiva în favoarea ta. Tonul reprezintă nivelul vocii şi

calitatea generală a vocii. Cineva cu o intonaţie gravă poate avea un ton mai calmant, în timp ce cineva cu o voce ascuţită îşi poate face ascultătorii mai atenţi. Nu toată lumea îşi poate ajuta tonul natural al vocii. Există persoane care au o voce atât de joasă încât este greu de auzit, iar unele persoane au pur şi simplu o voce stridentă naturală care pare să-i enerveze pe toţi cei din jurul lor!

Deşi tonul natural al vocii nu poate fi întotdeauna controlat, puteţi cel puţin să ajutaţi să îl orientaţi către un ton mai productiv pentru a vă menţine ascultătorii implicaţi în ceea ce spuneţi. Mulţi dintre noi permitem ca tonul vocii noastre să devină prea ridicat şi plângăcios atunci când ne aflăm într- un cadru profesional, încercând să ne menţinem dictarea ascuţită. Dacă simţiţi că vocea dvs. devine înaltă şi stridentă, nu vă fie teamă să vă opriţi, să vă curăţaţi gâtul şi să o luaţi de la capăt. Oamenii din jurul dumneavoastră vă vor mulţumi probabil că v-aţi ajustat tonul vocii pentru plăcerea lor de a asculta.

Aveţi grijă să nu lâsaţi vârful vocii să se ridice atunci când vorbiţi. Mulţi oameni, mai ales atunci când vorbesc la telefon, au tendinţa de a lăsa capătul cuvintelor să se ridice ca şi cum ar pune o întrebare. Acest mod de a vorbi este, de asemenea, obişnuit în rândul celor care ar putea

ţine un discurs. Aceştia vor rosti fraze foarte clar, cu dictare, dar vor încheia propoziţiile pe o notă înaltă, ca şi cum ar pune o întrebare. Acesta este un lucru care trebuie evitat pentru a păstra atenţia ascultătorilor.

Ascultarea celorlalţi

Vorbind despre tine însuţi poţi evoca aceleaşi sentimente bune pe care le evocă banii şi mâncarea. Majoritatea oamenilor preferă să vorbească despre ei înşişi decât să-i asculte pe alţii vorbind despre ei înşişi. Deşi poate părea egoist, este adevărat că majoritatea oamenilor preferă să vorbească despre ei înşişi. Acest lucru înseamnă că, atunci când conversaţi cu ceilalţi, ar trebui să evitaţi să vorbiţi prea mult despre dumneavoastră.

Nu vreţi să faceţi conversaţia în întregime despre cealaltă persoană, dar nimeni nu va observa dacă singurul lucru despre care vorbiţi este despre dumneavoastră. Oferirea de sfaturi poate fi, de asemenea, utilă, dar, în general, oamenii nu se implică prea des cu cei care oferă prea multe sfaturi, mai ales atunci când sunt nesolicitate.

Ascultarea celorlalţi poate fi de fapt o provocare pentru unii oameni. Le poate fi dificil să nu-şi lase mintea să se rătăcească, mai ales dacă cealaltă persoană vorbeşte prea mult despre ea însăşi. Unele persoane vor descoperi că, de obicei, îşi formează următoarele gânduri în timp ce cealaltă persoană vorbeşte, în loc să o asculte cu adevărat. Dacă vă dati seama că mintea vă rătăceşte atunci când cealaltă ,,
persoană vorbeşte, redirecţionaţi-vă gândurile înapoi la cuvintele ei.

Nu ascultaţi doar ceea ce spune. Fiţi atenţi la modul în care o spun. Ascultaţi-le vocea şi priviţi-i în ochi. Oamenii vor observa dacă îi ascultaţi sau nu. Chiar dacă nu sunt pricepuţi la limbajul trupului, ei pot simţi cel puţin că s-ar putea să nu fiţi pe deplin implicat şi dumneavoastră. Nu puneţi accentul doar pe ascultarea celeilalte persoane. Faceţi conversaţia să fie şi despre ei. Puneţi întrebări despre persoana respectivă, încercând să o cunoaşteţi mai bine. Veţi constata că, de obicei, oamenilor le place să răspundă la întrebări despre ei înşişi. Aceasta este adesea o tehnică pe care o veţi vedea la multi oameni de vânzări. Ei vă vor întreba de unde v-ati luat / / cămaşa sau dacă ati avut o zi bună. Acest lucru are rolul de a / /
face ca persoana să se gândească la ea însăşi şi, de obicei, se va deschide mai mult şi în fata vânzătorului.

/ /

Oamenilor nu le place să fie corectaţi. Deşi uneori este greu de evitat, majoritatea oamenilor nu vor să fie întrerupţi pentru a li se spune că greşesc. Majoritatea oamenilor vă vor respecta mai mult dacă îi lăsaţi să vorbească, în loc să încercaţi să le demonstraţi că greşesc. Acest lucru este foarte important de reţinut, mai ales atunci când încercaţi să-i convingeţi şi să-i analizaţi pe ceilalţi.

Vorbiţi despre „noi”, nu despre „voi”. Dacă încercaţi să daţi un sfat, poate unui partener sau unui prieten cu privire la îmbunătăţirea stilului de viaţă, folosiţi în schimb „noi”. Nu spuneţi „ar trebui să încerci să te trezeşti mai devreme în weekend”, ci „ar trebui să ne trezim mai devreme duminica şi să mergem la o plimbare împreună!”. Oamenii vor răspunde mai bine la sugestii dacă vă includeţi şi pe dumneavoastră.

Cere-ţi scuze

Poate fi dificil să vă cereţi scuze, mai ales pentru cei care au un nivel ridicat de mândrie, dar este esenţial pentru a câştiga respectul celor din jur. Dacă vă cereţi scuze pentru că aţi întârziat, în loc să daţi toate explicaţiile posibile, majoritatea oamenilor vor reacţiona mult mai bine decât dacă încercaţi să vă faceţi de râs cu scuze.

De asemenea, le place să vadă umilinţă şi că poate nu vă este teamă să vă exprimaţi. Dacă poţi fi deschis cu cineva şi poţi spune doar „îmi pare rău că nu ţi-am răspuns la mesaj, am avut o zi foarte proastă”, de obicei vor fi foarte iertători decât dacă ai exploda la adresa lor.

Totuşi, nu vă cereţi scuze prea mult. Acest lucru poate face ca cealaltă persoană să nu aibă încredere în tine. Uneori avem nevoia de a ne cere scuze pentru lucruri care nu depind de noi, în încercarea de a ne face să părem mai buni. Vom spune: „îmi pare rău că filmul a fost atât de prost!” după ce am ieşit să vedem un film, chiar dacă nu am avut niciun control asupra producţiei. Acest lucru este bun din când în când şi, cu siguranţă, arată umilinţă şi vulnerabilitate faţă de cei din jur. Dar prea mult poate, de asemenea, să vă facă să păreţi nedemn de încredere pentru ceilalţi.

Dacă trebuie să-ţi ceri scuze după fiecare lucru mărunt pe care îl spui, de ce te-ar asculta cineva? Data viitoare când simţiţi nevoia să vă cereţi scuze pentru ceva ce a fost în afara

controlului dumneavoastră, încercaţi să spuneţi mulţumesc. După o conversaţie lungă cu un prieten, nu spuneţi: „îmi pare rău că a trebuit să mă asculţi vociferând!”. în schimb, încercaţi ceva de genul: „îţi mulţumesc că ai fost un ascultător atât de bun. Mă bucur că am un prieten ca tine!”. Oamenii vor răspunde, în general, mult mai pozitiv la o persoană recunoscătoare decât la cineva care se bate mereu cu pumnul în piept. Vei vedea că vei începe să te tratezi mai bine şi pe tine însuţi dacă te ţii de această metodă de a-ţi cere scuze.

Puterea corpului tău

Corpurile noastre au atât de multă putere, şi nu doar prin cât de mult putem ridica sau căra. Forţa fizică este importantă, dar chiar şi cea mai slabă persoană are capacitatea de a controla o încăpere doar cu mişcările corpului. în acest punct al cărţii, ar trebui să aveţi o înţelegere de bază a ceea ce înseamnă limbajul corporal al cuiva.

Nu putem intra în fiecare detaliu specific a ceea ce ar putea încerca să transmită acţiunile fizice ale cuiva, dar cadrul pentru analiza acestor mişcări există. Odată ce înţelegeţi cum ar putea alţii să îşi folosească corpul pentru a-i convinge pe ceilalţi, puteţi începe să vă exersaţi propriile abilităţi de persuasiune.

Există multe moduri în care o persoană îşi poate folosi corpul pentru a-i convinge pe alţii să facă ceea ce doreşte, dar nu va funcţiona întotdeauna cu toată lumea. Unii oameni răspund la

persuasiunea sexuală, în timp ce alţii sunt repulsionaţi de acest gând. Unii oameni răspund la ameninţările fizice din partea celor care par mai puternici decât ei, dar alţii pot fi gata să lupte.

Există multe modalităţi pe care le puteţi folosi pentru a-i convinge pe ceilalţi fără a fi nevoie să recurgeţi la intimidare sexuală sau fizică. A vă păstra corpul deschis şi vizibil este crucial pentru a lăsa cealaltă persoană să ştie că poate avea încredere în dumneavoastră. încercaţi să vă asiguraţi că eliminaţi orice bariere fizice care v-ar putea ţine separat de persoana cu care vorbiţi. Ocoliţi scaunele sau mesele care vă împiedică să stabiliţi o conexiune deplină cu persoana cu care vorbiţi.

Acest lucru arată, de asemenea, că sunteţi încrezător şi interesat să vă spuneţi părerea, ascultând în acelaşi timp şi ceea ce are de spus cealaltă persoană. Atunci când analizaţi gesturile altor persoane, puteţi afla, de asemenea, ce lucruri puteţi face şi dumneavoastră pentru a fi mai încrezător. Studiaţi anumite celebrităţi şi vedeţi cum se comportă acestea în diferite scenarii. Fiecare are propriile mişcări, dar imitarea celorlalţi vă poate ajuta totuşi să vă găsiţi propria poziţie atunci când vine vorba de a

avea un comportament general persuasiv.

Zâmbetul este important

Zâmbetul nostru este unul dintre cele mai puternice instrumente care ne-au fost oferite. Poţi transforma orice situaţie din rea în bună doar ridicând colţurile gurii. Unii oameni au impresia că, dacă nu au dinţii drepţi sau un zâmbet alb şi strălucitor, nu valorează nimic. Chiar şi cei care nu au toţi dinţii pot avea un zâmbet mult mai frumos decât cineva care cheltuieşte mii de dolari pe îngrijire dentară.

Un zâmbet nu tine doar de ce dinţi arăţi. Un zâmbet este un mod de a-i atrage pe ceilalţi. Cercetările au demonstrat că majoritatea oamenilor vor zâmbi dacă altcineva le zâmbeşte primul. Dacă zâmbesc, vor avea o stare de spirit mai bună în general. Poate părea ciudat, dar simplul zâmbet poate ridica moralul cuiva. Data viitoare când vă simţiţi foarte deprimat, zâmbiţi. Sună atât de stupid, dar s-ar putea să funcţioneze. Zâmbiţi din nou şi din nou şi, deşi s-ar putea să nu vă schimbe starea de spirit, cu siguranţă va ajuta măcar să vă ridicaţi moralul pentru o vreme.

Capitolul 2 – Psihologia umană

Nu trebuie să fiţi expert în psihologie pentru a avea o înţelegere de bază a modului în care funcţionează creierul uman. Odată ce ştiţi cum funcţionează creierul nostru, puteţi începe să analizaţi mai uşor oamenii. Veţi începe să vă daţi seama că oamenii din jurul dvs. ar putea acţiona într-un anumit fel din cauza modului în care au fost crescuţi şi a lucrurilor pe care le-au învăţat. Odată ce aveţi o înţelegere de bază a psihologiei umane, veţi începe să puneţi cap la cap ceea ce îi face pe oamenii din jurul dumneavoastră indivizi unici. Vă veţi da seama de mai multe lucruri care au sens în
legătură cu motivul pentru care cineva face lucrurile pe care le face dacă puteţi examina psihologia lor.

Chiar şi cei care sunt foarte pricepuţi în domeniul psihologiei umane fac ocazional greşeli. încă se cunosc foarte puţine lucruri despre creierul uman, aşa că, bineînţeles, nu toată lumea va avea

întotdeauna dreptate. Creierul este cel mai complex organ din corpul oricărui animal, nu doar al oamenilor. Poate fi dificil să îl înţelegem şi să ne dăm seama ce secrete se află în el care fac ca o persoană să devină activă.

Puteti încerca totuşi să vă dati seama cum funcţionează creierul unei persoane şi, deşi nu veţi obţine toate răspunsurile, veţi începe să îl înţelegeţi puţin mai bine.

Se ştiu atât de puţine lucruri despre creierul uman, iar ceea ce se ştie a fost descoperit de creierul însuşi! Nu este ciudat să te gândeşti că tot ceea ce ştim despre creier ne-a fost învăţat de propriul nostru creier? Acest organ complex nu va avea niciodată un sens complet pentru nimeni, dar asta face parte din distracţia de a încerca să descoperi o persoană.

Este important să nu folosim sufletul cuiva împotriva lui. Intenţia nu ar trebui să fie niciodată aceea de a convinge oamenii să facă ceva de pe urma căruia doar tu să beneficiezi. Unii oameni au creiere mai sensibile, care sunt mai sensibile la influenţe. în timp ce unii oameni aleg să rămână ignoranţi, altora le lipseşte în mod legitim ceea ce este necesar pentru a înţelege că s-ar putea profita de ei. Nu ar trebui să profitaţi niciodată în mod intenţionat de alţii care nu pot înţelege ce se

întâmplă.

Unii oameni au nevoie de o abordare plină de tact, mai ales pentru că nu sunt pregătiţi să se ocupe singuri de problemele respective. Nu toată lumea are o înţelegere de bază a creierului lor sau a motivelor pentru care acesta face şi gândeşte ceea ce face. Unii oameni se tem de propriile gânduri, aşa că nu sunt la fel de dispuşi să se confrunte cu ei înşişi şi cu emoţiile lor ca alţii. Este important să rămâneţi răbdători cu cei care poate nu sunt la fel de conştienţi de sine ca şi dumneavoastră.

Crearea vulnerabilităţii

Alţii reacţionează bine atunci când cineva se prezintă ca fiind vulnerabil. Oamenii se conectează la un nivel social, uman şi animalic. în toate cele trei categorii, se caută vulnerabilitatea pentru a stabili o conexiune. Nimeni nu vrea să se simtă ca şi cum ar vorbi cu un frigider. Vulnerabilitatea este importantă pentru a-i face pe ceilalţi să ştie că şi tu eşti om.

Este reconfortant să ştii că există altcineva pe care să te bazezi. Cu toţii avem defecte, greşeli conştiente şi zile în care suntem pur şi simplu leneşi. Unii dintre noi avem zile în care ne este greu să ne ridicăm din pat. Dacă poţi arăta o parte din această latură unei alte fiinţe umane, va fi mai probabil să se conecteze cu tine. Multi dintre noi ne dorim să fim acea persoană perfectă, care arată impecabil. Ne uităm la celebrităţile de pe Instagram, le vedem pielea şi părul perfecte şi, în adâncul sufletului, ne dorim să fim ca ele. Cu toate acestea, majoritatea oamenilor nu realizează că nu vor să fie prieteni cu această persoană. Trebuie să existe un

echilibru atunci când se stabilesc conexiuni mai profunde, aşa că dacă te prezinţi ca fiind prea de neatins, prea perfect, nu vei face decât să-i îndepărtezi pe ceilalţi în cele din urmă.

Vulnerabilitatea este periculoasă atunci când devine codependenţă. Desigur, a le arăta celorlalţi că eşti o fiinţă umană reală, cu gânduri şi sentimente, este un lucru bun. Cu toate acestea, uneori, oamenii devin prea dependenţi de ceilalţi atunci când încearcă să stabilească legături cu ei şi sfârşesc prin a se bălăci în lumea periculoasă a codependenţei. Atunci când scapi de propriile gânduri şi sentimente şi începi să iei prea mult în considerare opiniile celor din jur, există o şansă să ai tendinţe de codependenţă.

Există mai multe moduri în care cineva se poate prezenta ca fiind vulnerabil şi va descoperi că oamenii răspund bine la acest lucru. A împărtăşi prea mult este un lucru care îi poate face pe mulţi oameni să se simtă inconfortabil. Nu trebuie să le spui tuturor cele mai întunecate secrete ale tale pentru a-i face să creadă că ai o latură vulnerabilă. Există şi alte modalităţi de a le dovedi celor din jur că sunteţi o persoană de încredere, cu care se pot conecta.

Cereţi ajutor

A cere ajutor este un mod de a arăta vulnerabilitate. îi permiteţi celeilalte persoane să ştie că nu numai că aveţi nevoie de ea, dar şi că alegeţi să îi cereţi ajutorul. Vă veţi da peste cap pentru a-i face să ştie că are ceea ce este necesar pentru a vă rezolva problema. Le dai celorlalţi responsabilitatea pentru tine, iar asta îi poate face să se simtă foarte puternici.

Se pare că ar fi contraproductiv. De ce ai vrea să te arăţi neajutorat în faţa celorlalţi? Cheia este să nu cereţi prea multe favoruri. Nu vreţi să puneţi cealaltă persoană într-un scenariu inconfortabil în care trebuie să vă facă o mare favoare. Doar cerând lucruri mărunte, să împrumute ceva, să vă însoţească în timp ce faceţi cumpărături sau să rămână acasă în weekend, aceste lucruri mărunte vă pot ajuta să vă conectaţi cu cineva cu care altfel nu aţi fi putut să vă conectaţi.

/

Prin crearea de interacţiuni între dumneavoastră şi ceilalţi, reuşiţi să vă conectaţi cu ei la nivel uman. Oferiţi mai multă

valoare relaţiei voastre decât dacă păstraţi lucrurile doar la nivel de conversaţie. Veţi vedea acest lucru foarte des la

profesori şi la cei care au grijă de copii. Ei le cer

copiilor să facă ceva pentru ca aceştia să se simtă importanţi, ca şi cum ar avea un sens. Ei pot apoi să se conecteze cu adulţii cu aceste mici sarcini. Acelaşi mod de gândire poate fi transpus la vârsta adultă.

Cerând mai mult

O modalitate de a vă asigura că veţi putea convinge pe cineva să vă ajute este să cereţi mai mult decât aveţi nevoie pentru a vă asigura că veţi primi cel puţin jumătate. Dacă trebuie să împrumutaţi camionul cuiva pentru a vă ajuta să vă mutaţi, întrebaţi dacă vă poate ajuta să împachetaţi, să despachetaţi şi să despachetaţi bunurile. Este mult de cerut de la cineva, aşa că există o şansă ca acesta să spună nu. Dacă o face, atunci s-ar putea să sfârşeşti prin a spune nu. Dacă o fac, atunci ai putea să le ceri doar să le împrumuţi camionul, principalul motiv pentru care ai cerut ajutor în primul rând. Va fi mai probabil să spună da, deoarece se vor simţi prost că au refuzat prima dvs. cerere.

Aceasta este o tehnică bună pe care o puteţi folosi în anumite negocieri de afaceri. Atunci când faceţi o ofertă pentru o casă, nu aţi oferi ceea ce doriţi cu adevărat să plătiţi. Aţi scădea-o pentru a-i da celeilalte persoane o şansă de a contracara.

Acelaşi mod de gândire poate fi aplicat la diverse interacţiuni şi momente de persuasiune cu alte persoane, fie în afaceri, fie la nivel personal.

Tot trebuie să fiţi rezonabil cu solicitările dumneavoastră. Nu vă puteţi aştepta să folosiţi această metodă pentru a schimba pe cineva. Dacă doriţi mai mult din punct de vedere emoţional de la cineva, nu veţi putea cere de două ori mai mult decât aveţi nevoie, deoarece fiecare are propriul ritm.
Această metodă de persuasiune nu poate fi aplicată în orice scenariu, dar cu siguranţă vă poate ajuta într-o varietate de situaţii.

Realizarea de conexiuni

Crearea de conexiuni este o parte importantă a analizei şi a persuasiunii celorlalţi. Nimeni nu vrea să facă o favoare cuiva cu care nu are nicio legătură. Nimeni nu poate avea o relaţie cu adevărat fericită cu cineva care nu simte nimic /
pentru el. Cu unele persoane este mai dificil să relaţionezi. Este posibil ca aceştia să îşi fi petrecut cea mai mare parte a vieţii în izolare, fără a dori să cunoască oameni noi. Acest lucru se datorează adesea faptului că au fost rănite de atâtea ori încât nu vor să se lase să simtă din nou durerea. Au devenit persoane independente, care se bazează pe ei înşişi şi numai pe ei înşişi pentru a-şi asigura fericirea. Deşi aceste persoane pot fi cele mai dificile de conectat cu ele, este totuşi posibil. Trebuie să te prezinţi ca o persoană mai vulnerabilă pentru a le face să ştie că nu vrei să le faci rău.

Nu te poţi face prea nevoiaşă, deoarece persoanele independente nu-i plac pe cei care par

prea dependenţi de alţii. Nu este uşor să găseşti acest echilibru, dar este posibil.
Poate fi dificil pentru persoane să îşi dea seama cum să stabilească legături. Ei pot simţi că nu se integrează şi că nimeni nu îi înţelege. Mulţi oameni ar fi surprinşi să afle că există de fapt mulţi alţii ca ei care simt la fel. Chiar şi cei care par să se integreze şi să se înţeleagă cu toată lumea vor descoperi că încă mai au momente de singurătate.

Uneori, a fi om poate fi foarte singuratic. Uneori te simţi gol în interior, cu propriile gânduri, întrebându-te dacă poţi avea încredere în tine şi dacă te poţi baza pe tine însuţi, ca să nu mai vorbim de oamenii din jurul tău. Este posibil ca aceste sentimente de singurătate să nu dispară niciodată, dar conectarea cu ceilalţi poate ajuta la atenuarea acestor sentimente. Faptul că îi laşi pe ceilalţi să ştie că nu sunt singuri te poate ajuta şi pe tine să te simţi conectat cu ceilalţi. Există multe modalităţi de a obţine conexiuni mai profunde cu persoanele pe care le cunoaşteţi şi le iubiţi deja, dar atunci când întâlniţi oameni noi, există câteva metode pe care le puteţi folosi pentru a stabili conexiuni.

Utilizaţi numele lor

Oamenilor le place când le foloseşti numele. Le aminteşte că aveţi o legătură cu ei. Şefii care îşi pot numi angajaţii pe nume sunt mult mai susceptibili de a fi respectaţi. Indiferent cât de mare este compania sau câţi angajaţi sunt, este întotdeauna o idee bună să vă asiguraţi că ştiţi numele cât mai multor persoane. Acelaşi lucru ar trebui spus şi despre cei care se află adesea în preajma ta. Cunoaşteţi numele poştaşului dumneavoastră sau al persoanei care vă face cafeaua la Starbucks în fiecare dimineaţă.

Unii oameni cred că citirea ecusoanelor lucrătorilor poate fi o modalitate de a intra în contact cu aceştia, dar este întotdeauna mai bine să aşteptaţi ca cineva să se prezinte sau să îl întrebaţi cum îl cheamă. Este posibil ca ospătarul dvs. să aibă un ecuson cu numele, dar în loc să îl strigaţi, prezentaţi- vă. Oamenii se simt mult mai confortabil dacă le spuneţi pe nume, dacă vă ştiu şi numele.

Atunci când vorbiţi cu alte persoane şi purtaţi o conversaţie serioasă cu ele, este important să continuaţi să vă folosiţi şi numele. Acest lucru îi va readuce în conversaţie şi îi va face să
ştie că vorbiţi în mod special despre voi doi, nu doar în general. Mulţi oameni pot chiar să îşi dea seama că nu-şi strigă propriul partener pe nume pentru că au petrecut mult timp vorbind la el şi nu

cu el.

Reflectarea comportamentului

Odată ce începeţi să percepeţi limbajul corporal al cuiva, puteţi începe să înţelegeţi cum să îi imitaţi comportamentul.
Cineva care pare foarte încrezător, care stă mereu cu mâinile deasupra capului sau cu braţele întinse în lateral, poate fi mai greu de egalat, dar este totuşi important să încercaţi să imitaţi acest comportament. Asemănarea încrederii este foarte importantă, mai ales în afacerile în care încercaţi să convingeţi cealaltă persoană.

Nu vreţi să faceţi acest lucru pentru a manipula, ci mai degrabă pentru a-i pune în largul lor. Unele persoane pot observa că cineva se simte foarte inconfortabil, aşa că pot profita de acest lucru şi îşi pot exercita încrederea şi puterea asupra celeilalte persoane. Acest lucru nu ar trebui făcut, deoarece îi închideţi posibilitatea de a se deschide faţă de dumneavoastră.

Dacă observaţi că cineva se simte inconfortabil şi închis în
sine, reduceţi nivelul de încredere pentru a fi pe măsură. Acest lucru îi va face să ştie că poate

avea încredere în dvs. şi că se poate baza pe dvs. Dacă cineva îşi bate rapid din degete şi din picioare din cauza anxietăţii, nu trebuie să faceţi acelaşi lucru. Asigură-te doar că eşti la nivelul lor sau mai jos, fie că asta înseamnă că trebuie să stai jos sau în picioare. Apoi, ţineţi-vă braţele relaxate, poate înclinând capul pentru a le da de înţeles că ascultaţi şi sunteţi gata să auziţi ce are de spus. Nu vreţi să faceţi pe nimeni să se simtă mai incomod decât se simte deja.

Linguşirea te va duce pretutindeni

Uneori, să linguşeşti pe cineva poate funcţiona cu adevărat. Nu vreţi să nu fiţi neautentici sau să exageraţi cu complimentele pe care le faceţi celeilalte persoane, dar este totuşi important să vă amintiţi cât de mult poate ajuta un pic de dragoste în plus. Există o şansă bună să te fi gândit deja la lucrurile pe care vrei să le spui, aşa că de ce să nu le spui ce simţi, atâta timp cât este pozitiv.

Linguşirea nu trebuie să însemne doar să spui cât de frumoasă sau de deşteaptă este cineva, ci poate fi la fel de simplu ca şi cum i-ai lua gustarea preferată atunci când eşti la magazin sau să-ţi aminteşti să îi întrebi cum a fost vacanţa dacă ştii că este plecat în weekend. Unii oameni ar putea considera aceste lucruri ca fiind „pupături în fund”

sau „a da nas în nas”, dar încercarea de a crea legături pozitive ar trebui să facă parte din viaţa noastră de zi cu zi.

Chiar dacă cineva vede ceea ce faceţi, tot apreciază efortul dumneavoastră conştient de a stabili o conexiune. în unele cazuri, poate fi foarte evident că cineva încearcă să te flateze, mai ales dacă este în mod normal introvertit sau pare neatent. în timp ce unii oameni pot fi deranjaţi de acest lucru, majoritatea vor aprecia totuşi efortul pe care îl depuneţi pentru a încerca să stabiliţi o conexiune cu ei.

Puterea cuvintelor

Tu, pentru că, liber, instantaneu şi nou, acestea sunt cele mai puternice cuvinte din limba engleză. „Tu” este un cuvânt important, pentru că oamenilor le place să audă despre ei înşişi. Ascultaţi ce spun copiii de l-3 ani atunci când sunteţi în preajma lor. „Eu” şi „al meu”, vor deveni probabil o parte importantă a vocabularului lor. Ar putea fi chiar primul cuvânt pe care majoritatea oamenilor îl învaţă!

„Pentru că,” este un cuvânt important, deoarece mulţi oameni caută o explicaţie. într-un cuvânt cu atât de multe curiozităţi şi posibilităţi, ne putem

simţi copleşiţi de cât de puţin ştim. Oamenii sunt obsedaţi de etichete, iar majoritatea oamenilor vor să ştie motivul din spatele unui lucru. Când aud cuvântul „pentru că”, creierul lor se activează şi devine mai alert, aşteptând explicaţia pe care o caută cu disperare.

„Gratuit” este un cuvânt popular, din mai multe motive, în societatea noastră. Pe de o parte, înseamnă lucruri gratuite!
Oamenii vor cheltui trei sute de dolari pe ceva de care nu au nevoie, dacă asta înseamnă că vor primi un mic cadou GRATUIT împreună cu acesta. Poţi hipnotiza literalmente pe cineva folosind cuvântul „gratuit”.

„Gratuit”, este, de asemenea, un cuvânt important, deoarece atât de mulţi oameni îşi doresc libertate şi independenţă în viaţa lor. Chiar şi celei mai codependente persoane îi place să audă cuvântul „liber”, chiar dacă este doar o iluzie a ceea ce înseamnă libertatea.

„Instantaneu”, este un cuvânt important pentru că atât de mulţi oameni sunt obsedaţi de timp. Cu toţii trebuie să înfruntăm adevărul întunecat: vom muri într-o zi. Chiar şi cei

de 20 de ani trebuie să ştie că zilele lor sunt numărate.

încercăm să luptăm împotriva schimbării cât de

mult putem, dar timpul este invincibil, aşa că, atunci când putem obţine mai mult din el, suntem dependenţi, cineva care promite ceva instantaneu va deveni popular.

„Nou”, este ultimul dintre cele mai populare cinci cuvinte. Ca oameni, creierul nostru este programat să caute în mod constant o nouă creştere. Unii oameni se pot teme de schimbare, dar noi tot căutăm lucruri noi. „Nou,” reprezintă creştere şi viaţă în acelaşi timp. Unii oameni ar putea dori să poarte aceeaşi cămaşă pe care o au de ani de zile, spre

deosebire de o cămaşă nouă. Cu toate acestea, dacă li s-ar oferi un sandviş nou sau unul vechi, ar alege-o pe cea nouă.

Aceste cinci cuvinte sunt foarte importante pentru a fi incluse în vocabularul fiecăruia, indiferent dacă încercaţi să convingeţi pe cineva sau nu.

Ceea ce faci cu corpul tău este important, dar cuvintele pe care decizi să le împărtăşeşti sunt, de asemenea, foarte importante. Este important să fii atent, nu doar la ceea ce spui, ci şi la ceea ce spune cealaltă persoană. Nu tot ceea ce se spune este exact ceea ce se vrea să se spună.

Teorii psihologice

Cei mai multi dintre noi au învătat încă din şcoala primară ce este o teorie ştiinţifică. De obicei, o teorie ştiinţifică implică ideile cuiva care apoi testează teoria respectivă pentru a vedea dacă ceea ce crede este adevărat. Teoriile psihologice sunt similare, în sensul că un psihiatru sau un psiholog se gândeşte la ceva ce observă în rândul pacienţilor săi, decide să îşi testeze teoria şi apoi obţine rezultate diferite. Există multe teorii psihologice importante şi, cu cât ştii mai multe, cu atât mai bine vei putea să le analizezi pe celelalte.

Sunt multe de ştiut despre multe aspecte diferite ale psihologiei pentru a înţelege toate teoriile psihologiei pe care lumea stiintei le are de oferit. Nu toată lumea trebuie să fie terapeut sau psihiatru pentru a înţelege care sunt diferitele teorii ale psihologiei.

Ar trebui, de asemenea, să încercaţi să vă creaţi

propriile teorii. Poate că aţi observat un comportament în rândul unui grup de persoane cu care interacţionaţi. Care este cauza principală pentru care aceştia reacţionează în acest fel? Cum reacţionează diferit la anumiţi stimuli în comparaţie cu alte grupuri de persoane? Fiecare persoană este diferită, aşa că nu toate teoriile se vor aplica. Este totuşi foarte interesant să vedeţi cât de des puteţi avea dreptate în ceea ce priveşte predicţiile psihologice pe care le faceţi.

Dacă nu te poţi gândi la propria ta teorie pe care să o testezi, am adunat trei teorii care par a fi foarte populare şi exacte în rândul majorităţii oamenilor şi modalităţi prin care poţi analiza oamenii din jurul tău. Acestea sunt teorii importante pentru a stabili conexiuni cu ceilalţi, precum şi pentru a-i convinge, dacă trebuie să o faci în anumite scenarii.

Amorsare

Când vă gândiţi la amorsare, probabil că asociaţi termenul cu vopsirea. Alegeţi un grund pe care îl puneţi pe perete înainte de a decide să pictaţi. Acest lucru va asigura că culoarea urâtă galben muştar a peretelui vopsit anterior nu se va vedea atunci când veţi pune un strat proaspăt de albastru deschis. în termeni psihologici,

amorsarea este foarte asemănătoare cu această idee.
Implică stabilirea conversaţiilor şi acţiunilor pentru pregătirea viitoare. Această idee este cea mai importantă în negocieri sau în momentele de persuasiune. Amorsarea implică strecurarea de cuvinte, imagini şi idei într-o conversaţie înainte de a se confrunta cu lucrul real. Priming-ul este folosit pentru persoanele cărora nu le plac surprizele sau pentru cei care nu sunt dispuşi să se schimbe.

Imaginaţi-vă un soţ şi o soţie. Poate că soţia vrea să aibă copii, dar nu este foarte sigură că soţul ei este pregătit. Ea ştie că el reacţionează prost la schimbare şi, atunci când este confruntat, are tendinţa de a se închide în sine, l-a luat cinci ani pentru a-şi convinge soţul să o ceară în căsătorie, aşa că trebuie să fie atentă când vorbeşte despre copii. Ea va începe probabil să îl consolideze mai întâi prin a juca un film despre bebeluşi. Poate că va face mici comentarii ici şi colo despre faptul că îşi doreşte un copil sau va face un ocol prin raionul de bebeluşi al magazinului local. Vrea să înceapă conversaţia despre bebeluşi, ca să nu fugă şi să se ascundă atunci când el va aduce în sfârşit vorba despre asta.

Acest tip de comportament poate fi destul de manipulator dacă nu este folosit din motivele corecte. Dacă soţul femeii a

declarat în repetate rânduri că nu vrea copii şi că nu se va răzgândi niciodată, nu ar trebui să acorde prioritate acestui aspect. Cu toate acestea, există unele persoane care au nevoie de un impuls psihologic, iar speriatul soţului nu ar fi modalitatea de a face acest lucru. Modul în care acest comportament ar fi negativ manipulator ar fi dacă cineva l-ar folosi doar pentru câştig personal. Dacă schimbarea, sau ceea ce este amorsat, va fi în beneficiul ambelor părţi, atunci poate fi un instrument util pentru a obţine ceea ce doriţi.

Ipoteza amplificării

O ipoteză de amplificare este cea care presupune creşterea entuziasmului sau a negativităţii în jurul unui anumit subiect. Mulţi oameni pot folosi acest tip de proces fără să-şi dea seama că fac acest lucru. Acest proces implică luarea unui alt subiect, obiect sau idee şi, în esenţă, întărirea acestuia, făcându-l să pară mai atrăgător şi amplificându-l la nivelul următor. Implică fie să vorbeşti despre ceva, fie să te bazezi pe el pentru a schimba perspectiva.

Să ne uităm la soţul şi soţia din ultima secţiune. El ar putea decide să folosească acest proces vorbind despre cât de grozavi sunt bebeluşii. Poate că se va duce acasă şi va discuta despre

bebeluşii prietenilor săi şi despre cât de drăguţi şi perfecţi sunt. Cu siguranţă nu va menţiona faptul că tricoul său are încă voma pe el, şi în schimb va vorbi doar despre zgomotele şi feţele adorabile pe care le face copilul. Alternativ, soţul ar putea să-şi întărească ura faţă de copii, dacă asta este ceea ce simte cu adevărat. Poate că va sublinia bebeluşul care plânge atunci când sunt în public, spunând lucruri de genul: „Slavă Domnului că nu avem copii”.

Ipoteza amplificării este, de obicei, adevărată, dar folosirea ei nu este întotdeauna cea mai bună opţiune. Uneori, este mai bine să fii sincer cu privire la propriile sentimente şi să ai o discuţie normală, fără înţelesuri ascunse. Acest tip de proces poate fi totuşi util pentru cei care nu pot discuta lucrurile atât de deschis pe cât şi-ar dori. Atunci când lucraţi la diverse proiecte în afaceri sau în viaţa personală, dacă lucraţi cu alte persoane, vor exista unele decizii de grup care trebuie luate. Uneori, procesul de amplificare vă poate ajuta să arătaţi ceea ce simţiţi fără a distruge în mod direct ideile altor persoane sau a spune ceva care i-ar putea răni sau jigni pe alţii.

Efectul de penurie

Efectul de penurie este ideea că, atunci când

există mai puţin din ceva, acel ceva poate deveni mai dezirabil. Acest lucru este gândit mai ales în domeniul vânzărilor. Gândiţi-vă la ultimul magazin pe care l-aţi vizitat. Sunt şanse să fi existat reclame care spuneau lucruri precum „au mai rămas doar două zile”, „până la epuizarea stocurilor” sau „doar pentru o perioadă limitată”. De cele mai multe ori, acestea nu sunt deloc adevărate şi sunt fraze care sunt folosite doar pentru a- i face pe oameni să cumpere mai repede. Acest efect chiar funcţionează, motiv pentru care atât de multe întreprinderi încă îl folosesc. Acelaşi tip de efect poate fi creat în diferite conversaţii şi relaţii. Atunci când încercaţi să convingeţi pe cineva, limitarea timpului sau a disponibilităţii opţiunilor poate ajuta să îl convingeţi mai repede.

A face pe durul poate fi de ajutor. Deşi este important să vă arătaţi vulnerabilitatea faţă de ceilalţi pentru a stabili conexiuni mai profunde, este, de asemenea, important să păstraţi o anumită distanţă. Există ideea că unora le plac „băieţii răi”, iar acest lucru este legat de efectul de raritate. Ideea că nu poţi avea ceva îi face pe oameni să îşi dorească şi mai mult acel ceva. Teama de regretul care vine odată cu neobţinerea unui lucru poate fi ceea ce determină pe cineva să ia o decizie.

Gândiţi-vă la un borcan de prăjituri. Dacă există două borcane, unul plin până la refuz, iar în celălalt au mai rămas doar trei sau patru fursecuri, majoritatea oamenilor vor alege borcanul aproape gol. S-ar putea ca ambele borcane să aibă acelaşi tip de fursecuri, dar cei mai mulţi oameni vor presupune că borcanul aproape gol are fursecuri mai gustoase. Mai mulţi oameni îşi dedică timpul şi efortul pentru a mânca celelalte prăjituri, aşa că s-ar putea să aibă ceva mai bun de oferit.

Capitolul 3 – Persuasiunea subconştientului

Ideea de persuasiune subliminală implică convingerea cuiva să facă ceva sub nivelul său de conştiinţă. Nu vei convinge pe cineva în mod deschis dacă faci persuasiune subliminală. în schimb, veţi încerca să îi convingeţi să facă ceea ce doriţi fără ca ei să realizeze ce faceţi.

Ideea de persuasiune subliminală este gândită mai ales în publicitate. Există multe companii care vor face tot ce le stă în putinţă pentru a ne convinge să cumpărăm ceva, chiar dacă asta înseamnă să ne spele parţial creierul. Ideea de persuasiune subliminală nu trebuie să fie atât de

periculoasă pentru cei care doresc să folosească această tactică pentru a ajuta la convingerea altora.

Există multe părţi importante pentru a convinge subliminal pe cineva. în primul rând, trebuie să vă asiguraţi că o faceţi din motivele corecte. Nu vreţi să fiţi cineva care le spală creierul altora. Nu este vorba de a intra în mintea lor şi de a-i păcăli să gândească ceva. În schimb, ar trebui să te uiţi la ceea ce ştii despre ei şi să foloseşti acest lucru în planul tău de persuasiune.

Nu este vorba de manipulare

Nu vrei niciodată să faci pe cineva să se simtă ca un nebun. Nu vreţi să lăsaţi să cadă indicii pe furiş care să îi facă să îşi pună la îndoială propria sănătate mintală. Persuasiunea subliminală ar trebui să fie folosită doar ca o modalitate bună de a lăsa pe cineva să ştie ce simţi cu adevărat atunci când ţi- ar putea fi prea frică să spui adevărul flagrant.

Unii oameni acceptă mai greu decât alţii adevărul, persuasiunea sau realitatea. Acestui tip de persoană nu i se poate spune fără menajamente ce vrea cealaltă persoană. Uneori, oamenilor le

place să nu fie de acord cu ceilalţi doar de dragul de a fi controversaţi. Există modalităţi prin care puteţi să cereţi cuiva ceva în mod deschis.

Persuasiunea subliminală nu ar trebui să fie despre manipulare. Nu ar trebui niciodată să „păcăliţi” pe cineva să facă ceva care vă va aduce doar beneficii. Ar trebui să folosiţi / această metodă pentru a încerca să vă împiedicaţi mai bine să fiţi convins în mod subliminal. Această metodă este, de asemenea, utilă pentru persoanele încăpăţânate, intimidante sau pentru alte tipuri de persoane cu care nu se poate vorbi ușor.

încrederea este cheia

Trucul pentru a convinge subliminal pe cineva este să emani cât mai multă încredere. Există unele persoane care vor vedea încrederea flagrantă ca fiind iluzorie, aşa că nu vreţi să mergeţi prea departe. Cu toate acestea, nimeni nu va fi convins, indiferent cât de subliminal eşti, de cineva care nu- şi poate apăra nici măcar propriile gânduri şi opinii.

încrederea este, de asemenea, importantă pentru a distrage atenţia persoanei de la realizarea faptului că s-ar putea să încercaţi să o convingeţi

de ceva. Imaginaţi-vă că vorbiţi cu mama sau cu tatăl dvs. în speranţa de a putea împrumuta din nou maşina când eraţi adolescent. Veţi dori să folosiţi încrederea, dar nu atât de mult încât să credeţi că nu vă pasă de permisiunea lor. Pentru a-i convinge în mod subliminal, probabil că vei aduce în discuţie faptul că nimeni altcineva nu te poate conduce în siguranţă la petrecere. în loc să le cereţi în mod flagrant şi să le oferiţi opţiunea de a spune nu, în schimb, sunteţi mai în măsură să îi influenţaţi mai bine spre forma dvs. de gândire. Ar putea fi apoi ideea lor să vă împrumute maşina pentru weekend.

Tehnici de limbaj corporal

în primul capitol, au fost discutate mai multe teorii diferite despre limbajul corporal, oferindu-vă o perspectivă asupra modului sau a motivelor pentru care cineva îşi foloseşte corpul în felul în care o face. Folosirea aceloraşi tehnici este importantă şi atunci când vine vorba de persuasiunea subliminală. Veţi dori să arătaţi încredere, menţinând în acelaşi timp vulnerabilitatea, atunci când încercaţi să convingeţi pe cineva în mod subliminal.

Păstrat! discursul clar

O parte importantă a persuasiunii subliminale este să vorbeşti clar despre ceea ce doreşti. Unii oameni pot fi păcăliţi dacă vorbiţi repede sau folosiţi cuvinte confuze pe care nu le înţeleg. Acest lucru este nedrept şi poate fi o formă de manipulare negativă.

în loc să încerci să păcăleşti pe cineva să îţi dea ceea ce vrei, o poţi face într-un mod corect, care nu trebuie să îl deruteze. Planificaţi ceea ce aveţi de spus dacă trebuie să spuneţi, dar nu prea mult. Nu vreţi ca discuţia să vi se pară prea formală, în schimb, alegeţi câteva puncte cheie pe care le consideraţi necesare, precum şi câteva cuvinte importante pe care doriţi să le subliniati în discursul dumneavoastră.

Dacă cineva poate vedea că vorbiţi cu dicţie şi încredere, va fi mai probabil să fie de acord cu ceea ce îi cereţi decât dacă îl păcăliţi să spună da folosind un limbaj confuz şi încâlcit. în acest fel, dacă ceva nu merge bine mai târziu, după ce afacerea a fost încheiată, le puteţi reaminti că le-aţi explicat foarte clar termenii înainte de a fi de acord.

încadrarea conversaţiei

r

Aşa cum am menţionat în secţiunea anterioară, este util să creaţi un cadru pentru conversaţia pe care o veţi avea cu cealaltă persoană. Nu doriţi niciodată să scrieţi exact ceea ce urmează să spuneţi, deoarece acest lucru va părea foarte static şi evident exersat. Nimeni nu vrea să răspundă cu aceeaşi monedă sau să spună „da” cu afecţiune unui robot.

încadrarea este importantă, deoarece ajută la construirea bazei persuasiunii dumneavoastră. Ar trebui să scrieţi care este obiectivul dvs. şi cum îl veţi atinge. De asemenea, este important să includeţi obstacolele şi consecinţele cu care v- aţi putea confrunta, astfel încât să vă puteţi pregăti bine şi pentru acestea.

Alegeţi partea pozitivă

Poate fi greu să rămâi pozitiv, mai ales atunci când încerci să convingi pe cineva de ceva serios. Cu toate acestea,
pozitivitatea funcţionează aproape întotdeauna mai bine decât folosirea negativităţii. încadrează-ţi cererea folosind cuvinte pozitive mai degrabă decât negative. Dacă trebuie să le cereţi părinţilor dvs. să împrumutaţi 1.000 de dolari, poate fi foarte stresant. în loc să foloseşti explicaţii negative, cum ar fi: „Tocmai mi-am pierdut locul de muncă şi sunt în urmă cu toate facturile şi nu ştiu cum voi recupera”, încearcă să fii mai pozitiv, cum ar fi: „Am nevoie doar de 1.000 de dolari pentru că sunt între două locuri de muncă, dar candidez la câteva posturi noi şi ştiu că 1.000 de dolari este tot ce am nevoie pentru a mă asigura că nu rămân în urmă!”.

Deşi ambele situaţii sunt dificile, părinţii tăi vor vedea că nu vor avea atât de mult de riscat cu a doua frază pe cât s-ar putea confrunta din primul scenariu. Situaţia este aceeaşi. Sunteţi şomer şi aveţi nevoie de bani. Cu toate acestea, găseşti pozitivitate în cea de-a doua frază, arătându-le părinţilor tăi şi speranţa scenariului. Acest lucru poate fi aplicat în mai multe feluri decât să ceri bani cuiva.

Fă-I pe celălalt să înceapă să spună mai des „da”. în loc să întrebaţi pe cineva: „Când vom stabili data nunţii?”, încercaţi să întrebaţi: „Ce ziceţi de 1 noiembrie?”. în loc să le oferiţi opţiunea de a lăsa baltă conversaţia, ar trebui să înfrunte problema cu capul înainte. Nu oferiţi cuiva opţiunea de a evita conversaţia. în schimb, gândiţi-vă la întrebări cu da sau nu pe care le puteţi pune şi care pot începe să orienteze conversaţia.

Un alt exemplu este acela de a-i cere colegului tău de cameră să organizeze o petrecere. Nu vreţi să spuneţi: „Pot să dau o petrecere mâine?” Acest lucru îi oferă opţiunea de a spune nu. în schimb, încercaţi să spuneţi: „Ce-ar fi să dăm o petrecere mâine seară şi apoi duminică putem petrece toată ziua făcând curăţenie şi relaxându-ne”. Acest lucru le pune în minte ideea de ansamblu, astfel încât este mai probabil să spună da, în loc să îi puneţi în faţa unei idei pe care ar putea dori să o refuze imediat.

Planifică-ti rezultatele

Atunci când scrieţi o poveste, este întotdeauna o idee bună să vă gândiţi la început, mijloc şi sfârşit, înainte de a continua să scrieţi cartea. în acest fel, puteţi include la început lucruri care ar putea duce la indicii despre ceea

ce se va întâmpla la sfârşit. De câte ori v-aţi uitat la un film şi v-aţi dat seama că tot timpul au existat indicii despre cine era criminalul!

Acest tip de planificare este, de asemenea, important de făcut în anumite conversaţii. Dacă puteţi planifica ceea ce doriţi să obţineţi dintr-o anumită interacţiune, puteţi lăsa indicii în acest sens la începutul conversaţiei. Aceasta este o modalitate importantă de a începe şi de a stabili cadrul pentru orice argument pe care îl veţi aduce.

Persuasiune fizică

Modul în care arătaţi fizic poate fi foarte convingător pentru ceilalţi. Nu toată lumea are un fizic mare, aşa că se poate simţi ca şi cum nu ar putea face faţă celorlalţi. Poate fi o provocare să fii o persoană mică care trebuie să le ţină piept celor care sunt mai mari!

în acelaşi timp, unele persoane mai mari pot găsi dificil să fie vulnerabile. Ei pot avea impresia că toată lumea se uită la mărimea lor, fără să le dea o şansă, gândindu-se că ar putea fi prea duri sau răi pentru a se apropia de ei.

Există modalităţi în jurul propriului nostru aspect fizic care ne pot ajuta să-i convingem pe ceilalţi. Chiar dacă cineva este foarte mare, poate avea în continuare relaţii semnificative care nu se bazează pe frică. Cei care sunt mai mici decât majoritatea oamenilor pot avea totuşi o voce puternică care să îi ajute să se apere atunci când au nevoie.

Alegerea a ceea ce să poarte

Deşi majoritatea oamenilor nu vor să recunoască acest lucru, ceea ce alegem să purtăm poate fi important, mai ales în timpul negocierilor. Primul pas pentru a alege ceea ce trebuie să purtaţi este să vă asiguraţi că este ceva în care vă simţiţi confortabil. Acest lucru nu înseamnă neapărat pantaloni de trening, ci ceva care să fie cel puţin în ton cu stilul personal şi o ţinută în care chiar vei fi văzut. Ceilalţi îşi pot da seama, când s-ar putea să nu porţi ceva ce îţi doreşti de fapt. Un costum poate arăta ca un costum pe cineva care poartă în mod normal cămăşi cu nasturi şi pantaloni.

Următorul pas este să vă asiguraţi că ţinuta este potrivită pentru eveniment. Unii oameni vor să se îmbrace cât mai elegant, crezând că cele mai bune bijuterii şi cele mai bune haine îi vor face să arate mai bine decât majoritatea oamenilor. Vreţi totuşi să vă asiguraţi că nu exageraţi, astfel încât să fiţi abordabil.

Culorile şi modelele sunt, de asemenea, importante de luat în considerare. Culorile calde pot fi primitoare, dar ceva prea îndrăzneţ în roşu sau galben ar putea fi, de asemenea, un semnal de precauţie pentru ceilalţi. Albastrul şi verdele

pot fi, de asemenea, culori primitoare, dar nu vreţi să arătaţi ca un rege al gheţii cu prea mult albastru deschis. Modul în care cineva răspunde la culoare poate fi un indiciu direct al modului în care va răspunde la persuasiunea ta.

Mirosul contează

Mirosurile sunt mult mai convingătoare decât cred mulţi oameni. Există unele mari magazine care chiar scot parfumuri de Crăciun în preajma sărbătorilor pentru a induce o stare de spirit mai veselă, ceea ce îi va determina pe oameni să cheltuiască mai multi bani!

Atunci când alegeţi un parfum, este important să purtaţi ceva care să se potrivească cu mirosul natural al corpului dumneavoastră. Mostrele de parfum pe care le vedeţi în magazine nu sunt doar pentru a putea mirosi produsul. Sunt, de asemenea, pentru ca tu să poţi încerca parfumul pentru o zi şi să vezi cum se amestecă cu mirosul pe care îl emani în mod natural. Parfumul poate fi scump, dar priviţi-l ca pe o investiţie în direcţia persuasiunii şi nu doar ca pe ceva care vă va face să mirositi bine.

Tactici NLP

NLP înseamnă programare neuro-lingvistică. Ideea este de a analiza neurologia, lingvistica şi programarea unei persoane pentru a ajuta la determinarea a ceea ce o face pe aceasta să fie un individ unic.

Fiecare are propria versiune a realităţii, bazată pe modul în care a fost crescut, precum şi pe lucrurile care îl pasionează. Odată creată această realitate, ea poate deveni o formulă pentru modul în care aceştia gestionează diferite scenarii. NLP este discutată mai mult în prima carte, aşa că, în acest moment, ar trebui să aveţi o înţelegere de bază a ceea ce înseamnă.

Odată ce vă daţi seama cum ar putea folosi alţii tacticile NLP asupra voastră, puteţi folosi şi voi aceste tactici asupra altora.

Devierea fiziologiei

Uneori, schimbarea spaţiului fizic poate fi exact ceea ce aveţi nevoie pentru a folosi NLP pentru a-i convinge sau a-i analiza pe ceilalţi. Poate că ceva vă stă în cale în timpul unei conversaţii. Aţi putea lua în considerare posibilitatea de a vă muta efectiv pe dumneavoastră şi pe persoana cu care vorbiţi pentru a crea un mediu mai primitor. Dacă simţiţi că conversaţia nu merge aşa cum doriţi, poate luaţi o pauză la baie şi oferiţi persoanei un timp de singurătate.

Dacă vă întoarceţi de la baie şi lucrurile sunt în continuare la fel, sugeraţi o schimbare de locaţie. Poate că aţi putea merge la o plimbare sau să ieşiţi pe terasă. Uneori, nu trebuie să mergeţi întotdeauna atât de departe. Poate că simpla schimbare a mişcărilor corpului sau a modului în care staţi este suficientă pentru a reangaja cealaltă persoană.

Vizualizare

Vizualizarea este o modalitate excelentă pentru unii oameni de a-şi atinge obiectivele. Există atât de multe lucruri care pot părea inaccesibile, dar ai fi surprins să afli cât de multe poţi realiza dacă vizualizezi ceea ce îţi doreşti.

Se poate începe prin a dori ca lucrurile să existe. Dacă vrei să te muţi în L.A. pentru a deveni actriţă, începe să vorbeşti despre asta. Nu le spuneţi oamenilor că pur şi simplu vreţi să

o faceţi la un moment dat. De fapt, spune că ai de gând să o faci şi vei fi surprinsă de cât de mult te poţi influenţa pentru a-ţi atinge obiectivul.

De asemenea, scrieţi-l dacă trebuie să îl faceţi. Aceasta este mai mult o metodă de autopersuasiune decât o metodă pe care o poţi folosi asupra altora, dar este totuşi util să vorbeşti şi să scrii despre obiectivele şi dorinţele pe care vrei să le vezi îndeplinite.

Eliminarea capacităţii de a spune nu

Am abordat pe scurt acest aspect mai devreme, dar eliminarea capacităţii celeilalte persoane de a spune nu este o tactică NLP pe care o puteţi folosi pentru persuasiune. în loc să spuneţi: „Vrei să mergem la cină?”, întrebaţi pe cineva: „Unde mergem la cină?”. Nu le-aţi dat opţiunea de a spune nu la întâlnirea voastră la cină. Probabil că va spune că nu poate, dar cel puţin încercaţi să eliminaţi această opţiune.

în loc să spui: „Pot să iau una?”, spune: „Câte pot să iau?”. Majoritatea oamenilor nici nu vor realiza că le-aţi eliminat posibilitatea de a vă refuza.

Concluzie

Această carte ar fi trebuit să vă ofere o înţelegere de bază a modului în care puteţi analiza şi convinge oamenii din jurul dumneavoastră. Deşi fiecare individ este unic, există cu siguranţă lucruri care sunt similare între oameni. Cei mai mulţi dintre noi au o dorinţă de a-şi satisface propriile nevoi şi dorinţe, iar atunci când aceste idei se concretizează, persoana poate fi mai bine analizată. Modul în care o persoană a fost crescută şi mediul în care a crescut este foarte important în determinarea a ceea ce face ca o persoană să fie unică.

Atunci când îi analizăm pe ceilalţi, începem prin a le privi limbajul corporal. Se ţin ei înalţi sau se ascund în spatele propriului corp? Felul în care cineva îşi foloseşte ochii, faţa şi braţele este cea mai importantă parte în determinarea a ceea ce sunt cu adevărat. îţi poţi da seama că cineva care pare încrezător poate fi de fapt slăbit de anxietatea sa dacă începi să observi modul în care se ţine pe sine. De asemenea, aţi putea descoperi că cineva în care credeaţi că puteţi avea încredere vă înşală de fapt.
Poate fi dificil de identificat cu exactitate ce anume îi deosebeşte pe cineva de ceilalţi şi de ce se comportă aşa cum o face. Nu veţi avea

niciodată o înţelegere completă a unei alte persoane, dar cel puţin veţi putea începe să vă daţi seama de ce ar putea acţiona aşa cum o face.

Odată ce reuşiţi să analizaţi o persoană, puteţi începe să o convingeţi. Acest lucru este important în unele cazuri pentru a obţine ceea ce vă doriţi sau, cel puţin, pentru a obţine ceea ce meritaţi. Aşa cum am discutat în prima carte, puteţi citi acest lucru la nesfârşit, dar dacă nu acţionaţi, nimic nu se va schimba. Poate fi dificil să începi să devii conştient de tine însuţi, dar acesta este un pas esenţial pentru a deveni conştient de cei din jurul tău.

Odată ce veţi avea capacitatea de a vă analiza pe dumneavoastră şi pe ceilalţi, veţi putea să-i convingeţi şi să-i convingeţi mai bine şi pe ei. Când veţi putea face acest lucru, veţi realiza toată puterea pe care o aveţi asupra propriei vieţi.